

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Erscheint wöchentlich - Basel, den 25. Februar 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 8

So geht es wirklich nicht!

Die sogenannte Einigungskonferenz der eidgenössischen Räte, die sich aus 29 National- und ebensovielen Ständeräten zusammensetzt, hat die endgültige Bundesfinanzreformvorlage, wie sie den eidgenössischen Räten anlässlich der Frühjahrssession unterbreitet werden soll, bereinigt. In der Presse sind die Grundlinien der Vorlage eingehend besprochen worden, so dass uns lediglich eine kurze vorläufige Stellungnahme übrigbleibt.

Vorausschicken möchten wir jedoch um der Klarheit willen, dass es sich dabei noch in keiner Weise um eine offizielle Stellungnahme der V. S. K.-Behörden handelt, die zum endgültig vorliegenden Projekt sich noch nicht ausgesprochen haben. Immerhin glauben wir schon heute feststellen zu dürfen, dass eine Reformvorlage, wie sie nun Gestalt angenommen hat, für die Vertreter der stärksten und bedeutendsten Konsumentenorganisation unseres Landes kaum annehmbar sein wird.

Da sind einmal die *kantonalen Kontingente*, die die Tilgungssteuer ersetzen sollen. Lebhaft gefordert wurden sie vor allem von denen, die sich als Föderalisten bezeichnen. Heute allerdings muss man sich fragen, ob es eine einem wirklichen Föderalisten entgegenkommende Lösung bedeutet, wenn der Bund gemäss Verfassung das Recht erhalten soll, an Stelle solcher Kantone, die die Einführung der notwendigen gesetzlichen Regelungen versäumen, für diese Recht setzen zu können. Wir haben offen gestanden das Gefühl, dass eine direkte Bundessteuer klarere und eindeutigere Verhältnisse geschaffen hätte, Verhältnisse auch, die es unnötig gemacht hätten, dass der Bund in dieser Weise in die Rechte der Kantone eingreifen müsste, sofern diese nicht selber das Notwendige veranlassen.

Und noch etwas anderes: Die Tatsache bleibt bestehen, dass mit 70 Millionen Franken, die die kantonalen Kontingente erbringen sollen, das immer weiter klaffende Loch im Bundeshaushalt ganz einfach nicht geschlossen werden kann, auch wenn noch weitere 40 Millionen Franken in Form einer Steuer von den juristischen Personen dazukommen.

Bereits zeigt es sich übrigens, dass sogar recht föderalistisch eingestellte Kantone, wie zum Beispiel der Kanton Wallis, dessen Regierung sich kürzlich in einer Eingabe an den Bund gewandt hat, von der neuen Kontingentslösung nicht eben begeistert scheinen, da sie plötzlich zu rechnen begonnen haben und nun feststellen, dass die infolge der Abschaffung einer direkten Bundessteuer dahinfallenden kantonalen Anteile im Falle der Annahme der Reformvorlage durch das Volk spätestens 1954 ebenfalls verschwinden würden, während auf der andern Seite in Form der Kontingente neue Leistungen zu erbringen wären.

Bereits hat das Bundeskomitee des schweizerischen Gewerkschaftsbundes eindeutig erklärt, dass die Gewerkschaften der heute vorliegenden Bundesfinanzreformvorlage keinesfalls zustimmen könnten. Eine ähnliche Stellung dürften die Angestelltenverbände einnehmen. Schon diese Organisationen zusammen repräsentieren rund 450 000 Schweizerbürger. Zu diesen werden die üblichen «Nein-Sager» kommen, so dass schon damit die Verwerfung der Vorlage als wahrscheinlich erscheinen muss.

Wir sehen eine weitere Gefahr nicht in erster Linie für diese Vorlage, wohl aber für die Bundesfinanzen überhaupt darin, dass ob des Unvermögens der Bundesversammlung eine einigermassen tragbare Lösung zustande zu bringen, die Möglichkeit einer Annahme des von der Partei der Arbeit lancierten Begehrens auf Abschaffung der Umsatzsteuer in greifbare Nähe rückt. Was es bedeuten würde, wenn in einer Volksabstimmung die Umsatzsteuer abgelehnt werden sollte, kann man sich ungefähr vorstellen, wenn man weiss, dass sich daraus Jahr für Jahr Bundeseinnahmen von 400 Millionen Franken und mehr ergeben haben.

*

Ständerat und Nationalrat werden in der Frühjahrssession zweifellos der vorliegenden «Bundesfinanzreformvorlage» ihren Segen geben. Sie können sich dazu übrigens in den Details nicht mehr äussern. Die Vorlage wird hernach dem Volke voraussichtlich im Juni unterbreitet werden. Und nachher wird ziemlich sicher von neuem mit ähnlichen Auseinandersetzungen, wie sie die beiden letzten Jahre in bezug auf die Frage der Bundesfinanzreform kennzeichneten, begonnen werden müssen. Denn dass das Volk der Vorlage Gesetzeskraft verleihen wird, ist ziemlich unwahrscheinlich. M.



Der neue Selbstbedienungsladen des ACV an der Häsingerstrasse. Rechts die Schlächtereifiliale.

Der ACV beider Basel eröffnet seinen ersten Selbstbedienungsladen

Unweit dem französischen Grenzübergang nach Burgfelden hat im Verlauf von etwas mehr als einem Jahr die Wohngenossenschaft Kannenfeld etwa 200 Wohnungen — teils in sechsgeschossigen Häusern — erstellt. Zum grössern Teil sind die Wohnungen seit kurzem bezogen. Bis dahin hat der ACV die in der neuen Wohngenossenschaft wohnenden Mitglieder mit Hilfe einer Ladenbaracke versorgt.

Unmittelbar anschliessend an die Neubauten der Wohngenossenschaft Kannenfeld sind schon früher entlang der Häsinger- und Hagentalerstrasse Wohnbauten erstellt worden, die zusammen mit den Neubauten das Quartier zu einer der am dichtesten besiedelten Gegenden Basels machen. Das waren die Voraussetzungen, die es dem ACV ermöglichten, in einem Aussenquartier seinen ersten Selbstbedienungsladen zu eröffnen. Der Umsatz dürfte auch für einen Selbstbedienungsladen genügend gross sein.

Die Parterreräumlichkeiten eines der zweistöckigen Häuser werden vollständig vom neuen Selbstbedienungsladen eingenommen, an den sich noch eine Schlächtereifiliale anschliesst, die aber insofern direkt mit dem Selbstbedienungsladen verbunden ist, als die Mitglieder, die Wurstwaren und Fleisch einkaufen, diese erst bei einer der drei Kassen des Selbstbedienungsladens bezahlen.

Auf einer Grundfläche von 125 Quadratmetern sind alle notwendigen Artikel übersichtlich zusammengefasst worden. Das Mitglied betritt den Laden und kommt zuerst zu einem langen Gestell, auf dem die Körbe, deren sich die Hausfrau zu bedienen hat, bereitstehen. Die Gestelle, die — eines an das andere anschliessend — äusserst übersichtlich geordnet und alle gut sichtbar angeschrieben sind, gestatten einen raschen Einkauf, wobei wir nicht verhehlen wollen, dass viele Hausfrauen wohl zum ersten Mal bemerken werden, welche Vielzahl von Artikeln ihre eigene Genossenschaft eigentlich führt. Nicht weniger als 1000 Artikel sind im neuen Laden untergebracht, nur etwa 200 weniger als sie in den üblichen Warenläden des ACV anzutreffen sind. Gewiss wird diese Tatsache dazu führen, dass zunächst einmal manches Mitglied den einen oder andern Artikel, den es sonst vielleicht nicht gekauft hätte, mitnimmt. Ueber eine längere Frist jedoch wird sich auch das ausgleichen, da ja die den Mitgliedern zur Verfügung stehenden Mittel die gleichen geblieben sind.

Im hintern Teil des Warenladens stossen wir auf die äusserst gut aufgemachte Obst- und Gemüseabteilung, die noch mit dem Bedienungssystem arbeitet. Die Aufgabe der Verkäuferin in dieser Abteilung wird

durch eine Waage neuester Konstruktion wesentlich erleichtert. Diese Waage gestattet es, neben dem genauen Gewicht jedes einzelnen Artikels, der verkauft wird, gleich auch den auf Rappen genauen Preis für das der Käuferin übergebene Quantum abzulesen.

An die Früchte- und Gemüseabteilung schliesst sich eine Kühlvitrine an, in der neben Milchprodukten, Oelen und Fetten auch alkoholfreie Getränke und Bier untergebracht sind.

Ein besonderes Problem stellte sich dem ACV damit, dass er in sämtlichen Warenfilialen auch Milch vermittelt. Unmittelbar neben dem Wareneingang, der für den Konsumenten natürlich gesperrt ist, ist eine Verkäuferin damit beauftragt, Milch auszumessen und gleichzeitig auch Patisseriewaren zu verkaufen. An den Henkel des Milchkännchens wird, da ja erst beim Ausgang bezahlt werden kann, ein Streifen befestigt, von dem die Kassiererin den Preis ablesen kann.

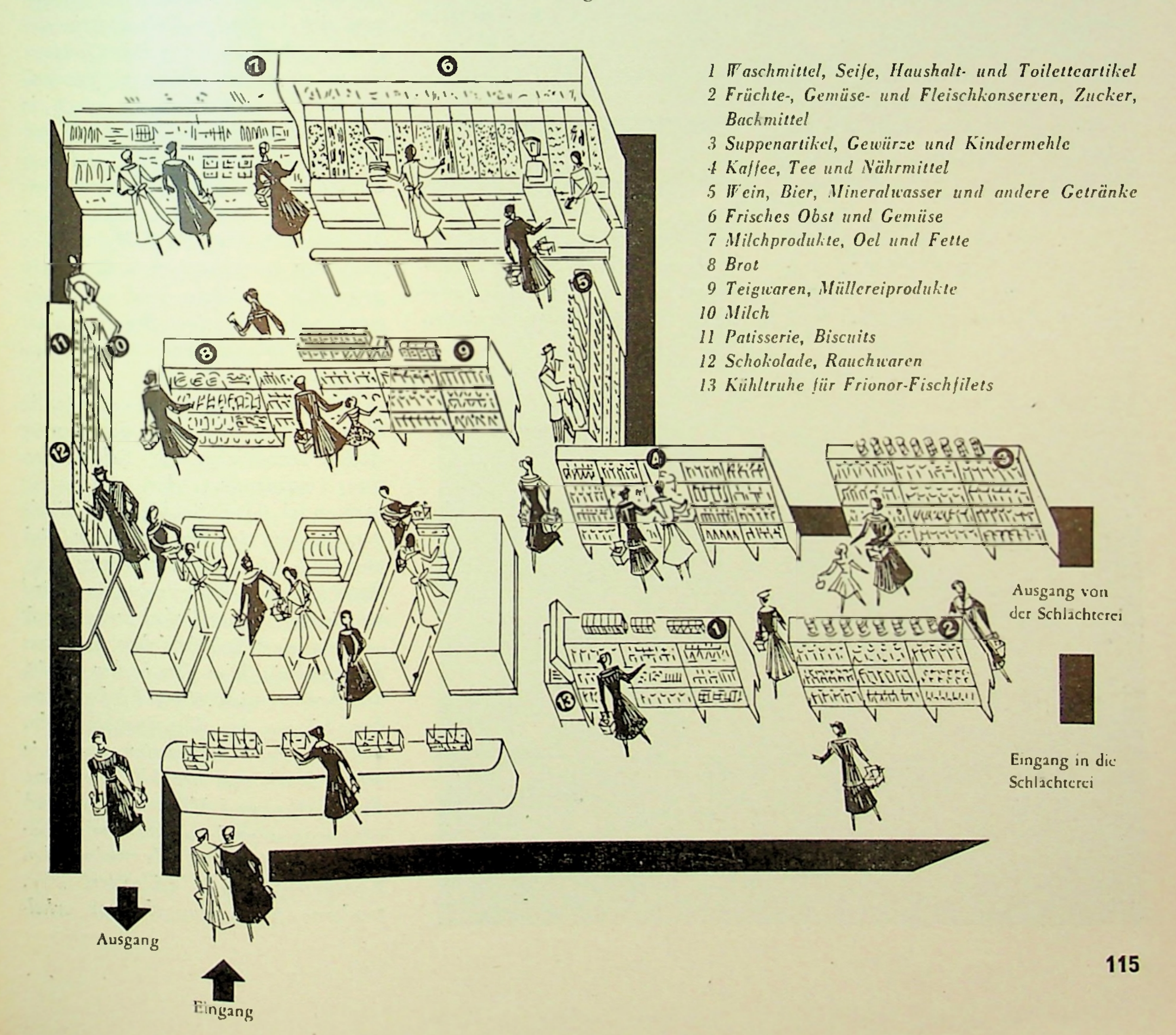
Seitlich an den Warenladen, von diesem aber durch eine Türe getrennt, schliesst sich, wie bereits erwähnt, die Schlächtereifiliale an, der eine Grundfläche von 35 Quadratmetern zugeteilt worden ist. Fleisch- und Wurstwaren werden vom Bankmeister oder der Verkäuferin eingepackt und auf dem Paket wird der an der Kasse des Selbstbedienungsladens zu entrichtende Preis vermerkt.

Die am Mittwoch der vergangenen Woche erfolgte offizielle Eröffnung des neuen Selbstbedienungsladens des ACV beider Basel vermochte gegen 80 Gäste — die Behörden des ACV, dessen Propagandaausschuss, die beteiligten Unternehmer, den Vorstand der Wohngenossenschaft, Vertreter der Presse usw. — zu vereinigen, die *E. Herzog*, Präsident der Direktion des ACV beider Basel, willkommen hiess, um anschliessend auf die Bedeutung dieses Versuchs mit dem ersten Selbstbedienungsladen hinzuweisen.

*

Mit dem ACV ist die zweite dem V. S. K. angeschlossene Konsumgenossenschaft dazu übergegangen, Selbstbedienungsläden einzurichten. Wir zweifeln nicht daran, dass auch die Erfahrungen des ACV mit dem neuen System gut sein werden und möchten hoffen, dass es nicht bei dem einen Versuch bleibt, sondern dass entschieden weitergearbeitet wird an der Verbesserung und Vervollkommnung dieses neuen Verkaufssystems. Es sei uns bei dieser Gelegenheit gestattet, darauf hinzuweisen, dass der LVZ in Zürich bereits sechs Selbstbedienungsläden betreibt, über die wir bei nächster Gelegenheit einmal etwas ausführlicher zu berichten beabsichtigen.

Unsere heutige Darstellung möchten wir schliessen mit drei Beiträgen in der Basler Presse, die im Zusam-



1 Waschmittel, Seife, Haushalt- und Toilettartikel
2 Früchte-, Gemüse- und Fleischkonserven, Zucker, Backmittel
3 Suppenartikel, Gewürze und Kindermehle
4 Kaffee, Tee und Nährmittel
5 Wein, Bier, Mineralwasser und andere Getränke
6 Frisches Obst und Gemüse
7 Milchprodukte, Oel und Fette
8 Brot
9 Teigwaren, Müllereiprodukte
10 Milch
11 Patisserie, Biscuits
12 Schokolade, Rauchwaren
13 Kühltruhe für Frionor-Fischfilets

menhang mit der Eröffnung des neuen Selbstbedienungsladens erschienen sind:

Der erste Selbstbedienungsladen des ACV

-pp- *Heute eröffnet der Allgemeine Consumverein beider Basel an der Ecke Häsingerstrasse / Hagentalerstrasse seine erste Filiale, in der die Genossenschafter ihre Einkäufe mit eigenen Händen tätigen können. Am Eingang fassen sie einen Drahtkorb, und nun dürfen sie den langen Warenschäften entlang wandern und unter den rund 1000 Artikeln des täglichen Bedarfs alles herausgreifen, was sie benötigen. Uebersichtlich und mit deutlichen Preisaufschriften versehen, präsentieren sich sämtliche Waren. Man braucht nicht mehr auf das vielbeschäftigte Verkaufsfräulein zu warten, sondern versorgt sich mit raschem Griff selbst und bezahlt dann am Ausgang an einer der drei Kassen, was man «eingeheimst» hat. Die gefährliche Verlockung, irgend etwas in die Tasche zu stecken, anstatt es in den Drahtkorb zu legen, wird durch eine sorgfältige Ueberwachung und Bespiegelung zurückgedämmt. Bei der Milchausgabe und beim Obst- und Gemüseverkauf kann aus begreiflichen Gründen das Selbstbedienungssystem nicht angewendet werden. Aber auch hier sind die modernsten Methoden im Gebrauch, zum Beispiel Waagen, die nicht nur das Gewicht, sondern auch den genauen Preis angeben. Dass bei einer solchen neuzeitlichen Anlage auch Rüst- und Kellerräume für den Nachschub bereitstehen, versteht sich von selbst. Dem neuen Laden ist auch eine picksaubere Filiale der ACV-Schlächterei angegliedert.*

Bei der gestrigen Einweihungsfeier wies ACV-Direktor Nationalrat E. Herzog in launigen Worten darauf hin, dass jede Wohngenossenschaft an den «Konsum» das Begehren richtet, er möge in ihrem Bezirk eine Filiale einrichten. Dieser Forderung wird zunächst stets durch Erstellung eines Verkaufskioskes Rechnung getragen. Im Fall der Wohngenossenschaft «Kannenfeld» blieb man diesem Grundsatz treu. Aber jetzt wagt man etwas Neues, indem man den ersten Selbstbedienungsladen eröffnet. Diesem Versuch werden sicher nicht nur die Angehörigen der Wohnkolonie, sondern auch die übrigen Anwänder des Quartiers alles Verständnis entgegenbringen.

«Arbeiter-Zeitung», Basel, 16. Februar 1950

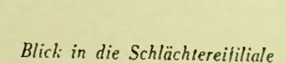
Bediene Dich selbst — jetzt auch im ACV

t. *Eigentlich hatte die Verwaltung des ACV beider Basel ursprünglich beabsichtigt, ihren ersten Selbstbedienungsladen in einer ihrer Liegenschaften an der Freiestrasse unterhalb des Münsterberges zu errichten.*

Für Milch und Patisserie wurde das übliche Verkaufssystem beibehalten

Verschiedene Umstände hatten jedoch dazu geführt, dass das Projekt wieder fallen gelassen wurde. Man entschloss sich deshalb, bei der ersten sich bietenden Gelegenheit, den ersten Selbstbedienungsladen anderswo zu errichten. Diese Gelegenheit bot sich verhältnismässig rasch in der neu erstandenen Siedlung Wohngenossenschaft Kannenfeld, und zwar an der Ecke Häsingerstrasse/Hagentalerstrasse. Dort ist in den letzten Monaten der erste ACV-Warenladen nach den amerikanischen Verkaufsprinzipien errichtet und am Mittwochnachmittag im Beisein einer grossen Zahl geladener Gäste eingeweiht worden.

Wir können es uns ersparen, in allen Einzelheiten auf diese neue ACV-Warenfiliale mit Selbstbedienung einzutreten, der gleichzeitig auch noch eine Schlächterei-Filiale angegliedert ist, in der man sich allerdings nicht selbst bedienen kann. Rund tausend Warengattungen sind im neuen Verkaufslokal aufgestapelt — von der Schuhwichse bis zum Bienenhonig. Wer den Laden betritt, der bedient sich eines Einkaufskorbes, nimmt das Gewünschte selbst von den sauberen Regalen, legt es in seinen Korb und bezahlt en sortant. Einzig Obst und Milch werden noch ausgewogen und ausgeschenkt. Sauber beschriftete Regale weisen den Konsumenten den kürzesten Weg, moderne Beleuchtungskörper erhel-



Blick in die Schlächtereifiliale



len den Verkaufsraum und Spiegelwände wirken verblüffend.

Nach einem Rundgang hatten die Gäste und Behördemitglieder noch Gelegenheit, auch die neueröffnete Warenfiliale an der Hauptstrasse in Binningen zu besichtigen, die an Stelle der den neuzeitlichen Verhältnissen nicht mehr entsprechenden Warenfiliale an der Schlosshofgasse errichtet worden ist.

«National-Zeitung», 16. Februar 1950

Selbstbedienung nun auch in einem ACV-Laden

sj. Vor dem Neubau der Wohngenossenschaft Kannenfeld an der Ecke Häsingerstrasse / Hagentalerstrasse wehten gestern die Genossenschaftsflaggen in ihren bunten Farben. Sie galten der Eröffnung des ersten Selbstbedienungsladens des Allgemeinen Consumvereins beider Basel. Ein helles, freundliches Lokal erwartet den Käufer, der mit dem Drahtkorb am Arm nach Lust und Laune durch die Schaftreihen wandern und die gewünschten Waren von den Gestellen nehmen kann. Nicht weniger als 1000 Artikel bieten sich dem Käufer an, nur etwa 200 weniger als in einem gewöhnlichen ACV-Laden. Bei den Fleischwaren kommt selbstverständlich keine Selbstbedienung in Frage; es wurde eine eigentliche Schlächtereiabteilung angeschlossen, die vollständig vom übrigen Raum getrennt ist. Um sich vor etwaigen diebischen Elstern zu schützen, wurden an den Wänden Spiegel angebracht, die von verschiedenen Orten aus eine gute Uebersicht über den Laden ermöglichen. Die Behörden des ACV sind überzeugt, dass sich die Genossenschafter mit dem neuen System rasch anfreunden werden. In welchem Masse dies der Fall sein wird, wird sich bald durch Frequenzvergleiche zwischen dem Selbstbedienungsladen und den in nächster Nähe gelegenen Filialen feststellen lassen.

«Basler-Nachrichten», 16. Februar 1950



Oben: *Drei Registrierkassen sichern die rasche Abfertigung der Mitglieder.*

Unten: *In der Obst- und Gemüseabteilung fällt u. a. die moderne Waage (links) auf, von der der Preis unmittelbar abgelesen werden kann.*

Blick nach Schweden

Im Rahmen der Betrachtungen, die die *Wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Genossenschaftsfragen (WAG)* in Basel der internationalen Genossenschaftsbewegung widmet, sprach kürzlich *Hans Handschin*, Bibliothekar des V. S. K., über das Thema

Was haben uns die schwedischen Konsumgenossenschaften zu sagen!

Der Referent, ein warmer Freund und langjähriger Kenner Skandinaviens, hatte letztes Jahr im Auftrage des V. S. K. mehrere Monate in Schweden verbracht, um die genossenschaftlichen Einrichtungen dieses Landes einem eingehenden Studium zu unterziehen. Dass es ihm dort — nicht zuletzt dank seiner Sprachbeflissenheit, die selbst vor dem Schwedischen nicht Halt macht — gelungen ist, in das Wesen der Genossenschaftsbewegung einzudringen, davon zeugte der bunte Strauss von Eindrücken und Tatsachen, die er einem zahlreichen und dankbaren Zuhörerkreise übermittelte.

In seinen Ausführungen berührte Hans Handschin einleitend die *wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse*, unter denen die schwedischen Konsumgenossenschaften ihre Tätigkeit aufbauen und entfalten. Die weitgehende Uebereinstimmung mit den Zuständen in unserem Lande ist auffallend. *Ein* grundlegender Unterschied allerdings ist festzustellen: Schweden ist ein aufgeschlossener Arbeiterstaat, die Schweiz jedoch ein typisch kleinbürgerliches Land. Diese Verschiedenheit erklärt weitgehend, weshalb Bestrebungen beispielsweise zum Aufbau des Gewerkschafts- und Genossenschaftswesens, zur Pflege der Abstinenz und des geselligen Lebens in Schweden zu ausgesprochenen *Volksbewegungen* werden konnten, während bei uns das Ueberwiegen eines konservativen Geistes der Ausdehnung ähnlicher Bestrebungen eher gewisse Fesseln auferlegt.

Die schwedischen Genossenschaften selbst stützen sich auf *zwei solide Eckpfeiler: Aktive Preispolitik* einerseits und starke Betonung des *Erziehungswesens* anderseits. Zwar erscheint einem die Grundeinstellung zu den genossenschaftlichen Prinzipien oft etwas nüchtern. Es wäre aber falsch, darin eine Vernachlässigung der anerkannten Ideale zu sehen. Vielmehr sind wir überrascht, wie stark der konsumgenossenschaftliche Geist, d. h. das Bestreben, den Konsumenten auf allen nur möglichen Wegen das Beste zu bieten, wirksam ist und von erfolgreichen Verwirklichungen gefolgt wurde. Die Praxis steht eben der Theorie so nahe wie selten anderswo; mag sein, dass darum die idealisierende Theorie etwas zurücktritt.

Um der Forderung nach aktiver Preispolitik nachkommen zu können, haben die Schweden bewusst und mit Nachdruck eine Reihe von Zielsetzungen verfolgt. Dazu gehört in erster Linie eine einheitliche *Rückvergütungspolitik*, im Sinne einer ausgesprochenen Tiefhaltung der Rückvergütungssätze. Die in diesem Lande typische Rückerstattung beträgt 3 %, ein Satz, der es erlaubt, die Preisgestaltung vollständig unabhängig und beweglich zu handhaben. Einen weiteren Hebelarm der schwedischen Konsumenten erkennen wir im starken Vorstoss in die

Eigenproduktion.

Das entschlossene und ultimative Vorgehen der Konsumgenossenschaften auf diesem Gebiet ist bestechend. Nicht nur auf dem naheliegendsten Boden der Nahrungsmittelindustrie, sondern auch auf andern Sektoren (Glühlampen, Gummischuhe, Porzellan, Eisenröhren u. a. m.) sind die Betriebe des Kooperativa Förbundet (des schwedischen V. S. K.) zu marktbeherrschenden Unternehmungen geworden.

Man kann sich fragen, wie diese gewaltige Entwicklung möglich gewesen sei. Unzweifelhaft ist sie zum grossen Teil eine Folge der wohlüberlegten *Finanzierungspolitik*, wie sie nicht nur im KF, sondern auch in den einzelnen Konsumvereinen befolgt wird. Anteilscheine der Einzelmitglieder von 150 Kronen (ungefähr ebensoviel Schweizerfranken) sind die Regel. Zudem wurden im Laufe der Jahre ansehnliche Reserven angesammelt, soweit, dass man annehmen kann, jedes schwedische Konsumvereinsmitglied stelle seiner Genossenschaft in Form von Anteilschein- und Reservekapital ungefähr den Betrag von 300 Kronen zur Verfügung. Da auch die Rückvergütung, die der KF den Mitgliedsgenossenschaften auf ihren Bezügen gewährt, zur Hälfte zurückbehalten wird, standen der Gesamtbewegung genügend Mittel zur Verfügung, mit denen die grosse Aktivität im Produktionssektor eröffnet und mit massgebendem Erfolg bestritten werden konnte.

Ein weiteres Gebiet, auf dem die schwedischen Konsumgenossenschaften mit an der Spitze stehen, ist das

Bildungs- und Erziehungswesen

im weitesten Sinne. Besondere Beachtung wird dem Nachwuchs an leitenden Funktionären geschenkt, die als «Assistenten» in *Var Gard* (dem dortigen genossenschaftlichen Seminar) zugleich Schüler und Lehrer zu sein Gelegenheit haben. Indessen greift die Erziehungstätigkeit tief in die Kreise der «gewöhnlichen» Konsumvereinsmitglieder hinein. Studienzirkel, Frauenvereine und Ladengemeinschaften — welch letztere infolge der ausgedehnten Tätigkeitsgebiete vieler Vereine ein einzigartiges Mittel sind, um das Zusammengehörigkeitsgefühl und das Interesse am Betrieb zu fördern — sind zu weitverbreiteten Institutionen geworden. In ihrem Schosse wächst ein gesunder Genossenschaftsgeist, der die Grundlage für das gute Einvernehmen zwischen Leitung und Mitgliedern und damit des glänzenden Gedeihens der Genossenschaften darstellt. Das Gefühl der Zusammengehörigkeit, verbunden mit einer ausserordentlichen Aktivität der einzelnen Konsumvereine, hat auch zu verschiedenen, bei uns weniger bekannten, Schöpfungen geführt. So haben sich verschiedentlich einzelne Vereine zusammengetan und *auf gemeinsamer Grundlage Produktivbetriebe* errichtet. Bezirksbäckereien und -schläch-

Nur noch eine Woche geht es bis zum Tage . . .

tereien, sowie andere Gemeinschaftsunternehmungen sind entstanden und in steter Ausdehnung begriffen. Die *Genossenschaftswäschereien* haben ihre Existenzberechtigung bereits erwiesen, und das schwedische Glied der Internationalen Erdölgenossenschaft ist tatsächlich schon in Funktion.

Im ganzen bildet die schwedische Genossenschaftsbewegung das Bild einer überaus lebendigen und schöpferischen Organisation. Die grossen Leistungen haben ihr zu einer führenden Stellung im Gefüge der schwedischen Volkswirtschaft verholfen. Im ganzen Lande zollt man ihr hohe Anerkennung, und vor allem der Konsument ist sich bewusst, dass sie ihm unleugbare Vorteile sichert. Sie verdient darum auch unsere Aufmerksamkeit, und es kann für uns nur von Vorteil sein, in ihr auch die für unsere eigene Bewegung positiven Seiten zu erkennen.

Kh.

Kaffee in Zahlen

Seit dem Kriege ist fast alles teurer geworden. Kaffee steht mit an der Spitze der Teuerung. Immerhin haben die Preise für Kaffee eine besondere Entwicklung mitgemacht, die interessant genug ist, genauer angesehen zu werden.

Hier folgt eine Zusammenstellung der Grosshandelspreise für die Standardqualitäten brasilianischen Kaffees in New York, dem wichtigsten Markt der Welt. Diese Notierungen, die dort natürlich in US cents pro Pfund zu 454 Gramm erfolgen, sind hier umgerechnet auf Rappen pro Kilo:

Vor Kriegsbeginn	1939	50
Bei Kriegsende	1945	94
Durchschnitt	1946	180
Durchschnitt	1947	254
Minimum	1949	255
Maximum	1949	496
Mitte Februar	1950	467

Diese Zahlen markieren die Geschichte des Kaffeemarktes in den letzten zwölf Jahren. Seit dem Kriege sind die Preise für das «grüne Gold» Brasiliens auf das neun- bis zehnfache gestiegen. Bis 1946 war die Teuerung noch vergleichsweise bescheiden; sie belief sich nur auf das dreieinhalbfache. Ja, sogar bis Frühjahr 1949 war der Preis «erst» auf das fünffache gestiegen. Erst zwischen April und November 1949 erfolgte dann der kräftige Sprung, der den Kaffeepreis auf einen halben Dollar pro Pfund oder rund 5 Franken pro Kilo brachte.

Wie kam diese Entwicklung zustande? Welches sind die Hintergründe dieser ungewöhnlichen Marktlage? Eine Uebersicht von Erzeugung und Verbrauch von Kaffee lässt die Dinge besser verstehen. Darüber geben die folgenden Zahlen Auskunft:

Produktion und Verbrauch von Kaffee

in Millionen Tonnen	*1938*	*1948*
Kaffeeproduktion der Welt	2,02	1,66
davon: Brasilien	1,41	0,80
Kaffeeverbrauch der Welt	1,53	1,79
davon: USA	0,75	1,21
davon: Europa	0,72	0,42
in Prozent	*1938*	*1948*
Kaffeeproduktion der Welt	100	100
davon: Brasilien	70,2	48,3
Kaffeeverbrauch der Welt	100	100
davon: USA	49,3	68,0
davon: Europa	46,9	23,5

Wir sehen aus dieser Tabelle zunächst einmal, dass die Kaffee-Ernten in der ganzen Welt gegenüber der Vorkriegszeit ganz beträchtlich abgenommen haben, und zwar um einen Fünftel. Umgekehrt hat der Verbrauch nicht nur nicht die gleiche Entwicklung mitgemacht, sondern er hat gar noch um einen Fünftel zugenommen. Wer trinkt nun den vielen Kaffee? Der Kaffeekonsum in Europa ist immer noch stark unter dem Vorkriegsstand. In den Vereinigten Staaten dagegen, wo schon immer viel vom braunen Elixier getrunken wurde, werden jetzt im Durchschnitt fünf Tassen konsumiert, wo es früher deren drei waren.

Die gesamte Kaffeeversorgung hat sich demnach in ihrer Struktur verändert. Vor dem Kriege war der Verbrauch regelmässig kleiner als die Ernte; die unverkäufliche Differenz erreichte einen Viertel bis einen Drittel der jährlichen Erzeugung. Und was geschah mit dem Ueberfluss? Nun, das ist die alte traurige Geschichte der Kaffeewirtschaft: er wurde, soweit er nicht auf Lager ging, vernichtet, verheizt oder ins Meer geworfen. Heute liegen die Dinge hingegen ganz anders. Jetzt ist jede Bohne wertvoll und gesucht. Der gegenwärtige Verbrauch übertrifft die Ernte, und das Manko wird bisher aus den Vorräten gedeckt.

Die angeführten Ziffern zeigen ein weiteres: Die Kaffeeversorgung wird massgebend von zwei Ländern beeinflusst. Einmal von *Brasilien als Produzent*, und sodann von den *USA als Konsument*. Der Rückgang der brasilianischen Erzeugung ist geradezu frappant: innerhalb der zitierten Periode erfolgte eine Halbierung. Wäre diese Verminderung nicht eingetreten, so würde die Welternte an Kaffee jene der Vorkriegszeit sogar noch übertreffen. Es sind nämlich neue Produzenten in die Arena getreten. Dennoch ist auch heute noch Brasilien der wichtigste Erzeuger. Während jedoch vor dem Kriege auf Brasilien 70 % der Welternte entfielen, ist es jetzt zwar immer noch, aber doch nur knapp die Hälfte (48,3 %).

Auf der anderen Seite wird der meiste Kaffee in Nordamerika getrunken. Dort ist pro Kopf die höchste Quote zu verzeichnen. Darüber hinaus ist die Gesamtmenge an verbrauchtem Kaffee in den USA ausserordentlich gross. Vor dem Kriege konsumierten die 135 Millionen Amerikaner rund die Hälfte, heute trinken die rund 150 Millionen Amerikaner — beides 6 bis 7 % der Weltbevölkerung — sogar mehr als zwei Dittel allen Kaffees.

Und der Kaffeetrinker in der Schweiz? Die, im ganzen gesehen, doch kleine Zahl von Kaffeesäcken wird gewiss aufzutreiben sein. Im Jahre 1949 waren es 18 300 Tonnen, das heisst rund 1 % des Weltverbrauchs. Allerdings wird man dafür wohl oder übel mehr bezahlen müssen. Immerhin scheint der Höhepunkt der Preishausse beim Kaffee doch schon überschritten zu sein.

Economist

26. Jahreskongress der belgischen Konsumgenossenschaften

Der ordentliche Kongress der belgischen Konsumgenossenschaften, an welchem 250 Delegierte aus dem ganze Lande teilnahmen, fand am 8. und 9. Oktober im «Maison du Peuple» in Brüssel statt.

Ausländische Vertreter. Der Internationale Genossenschaftsbund war durch seinen Vizepräsidenten Marcel Brot vertreten, der betonte, der Kapitalmangel bedeute für die französische Bewegung ein ebenso ernstes Problem wie für die belgische.

Folgende Organisationen hatten Delegierte entsandt: Lega Nazionale delle Cooperative, Rom; Verband niederländischer Konsumgenossenschaften, Rotterdam; Genossenschaftsverband und Grosseinkaufsgesellschaft (CWS), Manchester; Kooperativa Förbundet, Stockholm.

Verwaltungsbericht

J. Papart, der Direktor des Zentralverbandes der belgischen Konsumvereine (SGC), befasste sich kurz mit den wichtigsten Punkten des Geschäfts- und des Erziehungsberichts. Im Zusammenhang mit der Frage der Beziehungen zwischen Gewerkschaften und Genossenschaften stellte er fest, es sei bedauerlich, dass nur die genossenschaftlichen Verteilungsstellen den Sonntagsschluss durchführen. Er betonte die Notwendigkeit, die sozialen Einrichtungen der Bewegung zu verteidigen und empfahl ein tatkräftiges Verhalten in dem Konflikt zwischen der genossenschaftlichen Versicherungsgesellschaft «La Prévoyance sociale» und den Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit des öffentlichen Rechts.

Eine Verstaatlichung gewisser Gebiete, fuhr J. Papart fort, muss keine Bedrohung der freiwilligen Genossenschaftsorganisationen von Verbrauchern und Erzeugern bedeuten. Das Beispiel Englands beweist dies.

«La Prévoyance sociale» wurde 1907 anlässlich des Kongresses der belgischen Arbeiterpartei von dieser gegründet, und die heutige sozialistische Partei sollte nicht den damaligen Beschluss der Arbeiterpartei verleugnen. Was auf dem Spiel steht, ist die genossenschaftliche Idee: wir billigen wohl eine Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften und öffentlichen Stellen, aber wir können nicht zulassen, dass dabei die genossenschaftlichen Einrichtungen ins Hintertreffen geraten. Der Redner schloss mit einem Hinweis auf die Bedeutung weiterer genossenschaftlicher Aufklärung und Erziehung unter den Angestellten und Mitgliedern der Bewegung.

Erziehung und Propaganda

In der Diskussion, die an den Bericht über Erziehung und Propaganda anschloss, wurde die Meinung ausgesprochen, dass die Bewegung sich zwar grundsätzlich an der Erziehungsarbeit der Arbeiterpartei beteiligen solle, sie müsse aber auch eigene Zentralstellen haben, um unabhängige Erziehungsarbeit unter ihren Angestellten und Mitgliedern leisten zu können. Allgemein herrschte Uebereinstimmung darüber, dass die belgische Bewegung die verfügbaren Mittel bisher nicht voll ausgenützt hat, und der Kongress stimmte daher der Gründung eines nationalen Erziehungsausschusses bei, der durch seine Bezirksausschüsse allen Genossenschaften dienen kann. Besondere Beachtung sei auch den *Frauengilden* zuzuwenden, die äusserst wertvoll für die Bewegung sind. In Belgien gehören zurzeit 10 000 Genossenschafterinnen Gilden an, die 114 Konsumvereinen angeschlossen sind.

Genossenschaften und Jugend

J. Nihon befürwortete umgehendes genossenschaftliches Handeln in der Frage der Jugendorganisation. Die heutige Jugend treffe auf zu wenig Verständnis; sie sei irregeführt und vorzeitig in die Kämpfe der Erwachsenen verwickelt worden. Wir Erwachsenen haben die Erwartungen der Jugend enttäuscht — unsere Zweifel und Sorgen werden von ihr als Zeichen des Versagens ausgelegt. Der Familienzusammenhang ist im Schwinden, und die jungen Menschen sehen sich vorzeitig auf sich selbst gestellt. Sie suchen daher in den eigenen Reihen nach Vorbildern und schliessen sich in kleinen Gruppen zusammen, um neue Lebensformen und Glaubensmöglichkeiten zu finden. Hier liegen bereits lehrreiche Erfahrungen vor, zumal in der genossenschaftlichen Sphäre. Was die Jugend braucht, ist weniger theoretische Belehrung als Rat auf Grund praktischer Erfahrung. Nur indem wir ihr Vertrauen gewinnen, können wir erwarten, dass sie an unserem Werk weiterbauen wird.

Beschlüsse

Der Kongress der belgischen Konsumgenossenschaftsbewegung:

1. weist die Genossenschaften auf die Bedeutung der Gründung von Frauengilden hin, und zwar ist möglichst je eine Gilde für jede Genossenschaft zu bilden;
2. ist der Meinung, dass eine gut organisierte Bewegung bestrebt sein muss, die Genossenschafter zu grösstmöglicher Treue ihrem Zentralverband gegenüber anzuhalten;
3. billigt die Gründung eines Nationalrats der Genossenschaften und die Wiederbelebung des «Office national de la coopération»;
4. beschliesst, dass die Genossenschaften von ihren eigenen Mitgliedern zu finanzieren sind;
5. fordert dringend, dass das Parlament nur solche Gesetze erlässt die *gleichmässig für alle Handelsbetriebe* gelten;
6. protestiert gegen die Neigung zur korporativen Geschäftsform, die sich in gewissen Wirtschaftsgebieten geltend macht;
7. beschliesst, einen nationalen *Bildungsausschuss* zu schaffen, um die Erziehungstätigkeit der Genossenschaften zu leiten, anzuregen und zu koordinieren.

...der Lebensmittelsammlung zugunsten des Kinderdorfes Pestalozzi

ARBEIT ... FREUDE oder FRON ?

Warum arbeitet der Mensch?

P. D. Dr. Paul Reiwald

Während die grossen amerikanischen Experimente, von denen wir in unserem vorigen Artikel berichteten, ausschliesslich der privaten Initiative bedeutender Firmen zu verdanken sind und der Aufschluss über die Bedeutung menschlicher Beziehungen im Betrieb gewissermassen eine zufällige Entdeckung war (was aber ihre Wichtigkeit in keiner Weise abschwächt), haben die Engländer ein staatliches Institut errichtet, The National Institute of Industrial Psychology, das ebenfalls eine ausserordentlich nützliche Arbeit geleistet hat. Das Institut hat zum Beispiel unter anderem die scheinbar so einfache, manche werden sagen überflüssige Frage gestellt: Was veranlasst eigentlich den Menschen zum Arbeiten? Die Antwort scheint ja selbstverständlich zu sein. Man arbeitet zunächst und in erster Linie, um sein Brot zu verdienen.

Indessen haben schon die amerikanischen Experimente gezeigt, dass eine so grosse Anzahl wichtiger anderer Momente Arbeit, Arbeitsweise und Arbeitslust mitbestimmen, dass die Untersuchung des englischen Instituts sehr berechtigt und sehr nützlich ist.

Die Befragungen des National Institute of Industrial Psychology hatten eine grosse Reichweite. Sie hatten mit etwa 15 000 Arbeitern zu tun, die in allen möglichen Unternehmungen Englands beschäftigt sind. Wieder erwies sich, dass der scheinbar unwiderlegliche Satz: «Wir gehen an die Arbeit, um Geld zu verdienen, damit wir uns damit Essen kaufen können, das uns wieder die Kraft gibt, die Arbeit zu verrichten, damit wir Geld bekommen können u.s.f. ins Unendliche» nur als bedingt richtig bezeichnet werden kann.

Selbstverständlich müssen Arbeiter und Angestellte ihren Lohn haben, der ihnen einen angemessenen Lebensstandard ermöglicht. Aber — und darauf kommt es an — *der Lohn ist nicht der einzige Wertmesser.* Eine grosse Anzahl Maschinenarbeiter haben einen höheren Lohn, der ihnen bei Beschäftigung am laufenden Band versprochen wurde, abgewiesen. Weibliche Angestellte und Arbeiterinnen haben ebenfalls die bessere Stellung zurückgewiesen, weil sie weiter mit ihren Freundinnen zusammen arbeiten wollten. Und ebenfalls spielt die soziale Wertung eine sehr erhebliche Rolle. Männer, die mit der Direktion zusammen arbeiten konnten, haben die «niedrigere», aber höher bezahlte Stellung aus Ehrgeiz und Prestigegründen verschmäht.

Von grösster Wichtigkeit ist die Rolle des «gerechten» Lohnes oder, wie die Engländer sagen, «the fair money». Gegen Ungerechtigkeit ist auch der hohe Lohn keine Hilfe. In einer englischen Wäscherei kam es zu einem regelrechten Aufruhr, weil die Arbeiter während des Krieges zwar den sehr hohen Lohn von 10 Pfund wöchentlich verdienten, aber eine Anzahl halbgelernter Arbeiter die Möglichkeit hatte, 16 Pfund zu verdienen. Es ist wie in der Kinderstube und in der Schule. Das Kind wird in der Regel sich mit einer Einschränkung, etwa dem Verbot, Süssigkeiten zu essen, zufrieden geben, aber — unter einer Bedingung: auch die Geschwister dürfen nichts erhalten. Genau so vertragen in der Schule die Schüler den strengen Lehrer ohne weiteres, aber er darf nicht den einen oder andern bevorzugen. Die Untersuchungen des National Institute for Industrial Psychology haben über jeden Zweifel klargestellt, dass der gute Lohn nicht genügt, es bedarf des gerechten Lohns.

Die weiteren Punkte, die das Institut als entscheidende Arbeitsmotive festgestellt hat, sind Zufriedenheit mit der Beschäftigung, das Gefühl, einem grossen Organismus zuzugehören, gute Chefs und gute Arbeitskameraden.

Befassen wir uns zuerst *mit dem Interesse an der Beschäftigung.* Je qualifizierter die Beschäftigung ist, um so mehr wächst in der Regel das Interesse. Sehr treffend hat das ein neu ernannter Oberaufseher ausgedrückt: «Jetzt ist zum ersten Mal in meinem Leben Montag ein besserer Tag als Sonntag.» Aber eine der grössten Ueberraschungen der Untersuchung war die, wie oft Beschäftigungen, die scheinbar tödliche Langeweile ausatmen, als interessant bezeichnet werden. Ein Mädchen, das Tag für Tag die kleinen Korkstückchen in Tuben für Zahnpasta zu setzen hatte, sagte zum Erstaunen des Befragenden, und zwar in allem Ernst: «Sie haben keine Ahnung, wie interessant das ist, sehen Sie, jedes kommt ganz verschieden.»

Obwohl aber erstaunlich oft ein Interesse an Beschäftigungen erwacht, von denen man es sich nur schwer vorstellen kann, so ist doch die Mehrzahl der Arbeiter und Angestellten, und ganz besonders die, die am laufenden Band arbeiten, schwer gelangweilt. Hier liegt ein Krebsschaden unseres Produktionsprozesses, der mit aller Schärfe hervorgehoben werden muss, da sonst eine Besserung und Heilung dieses unmöglichen Zustandes nicht erfolgen kann. Seine psychologischen Wirkungen kamen in der hier bereits wiedergegebenen Aeusserung eines Arbeiters (voriger Artikel) klar zum Ausdruck.

Indessen kündigen sich im Produktionsprozess selbst schon Momente an, die zu einer Aenderung dieser Verhältnisse führen werden, wenn wir heute auch noch nicht die Dauer der Entwicklung angeben können. Eines dieser Momente ist die Verschiebung der Verhältnisse zugunsten der gelernten Arbeiter. Er bildet heute bereits eine bedeutende Schicht. Wir stützen uns hier besonders auf die Feststellungen des amerikanischen Nationalöko-

nomen Peter Drucker, betonen aber, dass sie trotz der strukturellen Verschiedenheit auch Gültigkeit für die Schweizer Verhältnisse hat. Auch in der Schweiz ist die Gruppe der gut ausgebildeten Arbeiter in stetem Vordringen. Der gründlich ausgebildete Arbeiter hat nun zu der Maschine ein vollkommen anderes Verhältnis als der Arbeiter am laufenden Band. Er ist mit wirklicher Liebe bei der Sache. Das Band zwischen Person und Arbeit, das in der ständigen Wiederholung der gleichförmig eintönigen Bewegung zerrissen wird, ist hier bereits wieder hergestellt. Man höre sich daraufhin folgende Aeusserung eines Schweizer Arbeiters an:

«Die Maschine darf für uns kein toter Gegenstand sein, *man muss unbedingt mit ihr fühlen.* Es ist möglich, die Lebensdauer einer Maschine um ein Bedeutendes zu verlängern, bei entsprechender Behandlung und trotz grosser Beanspruchung. Was das Auge noch nicht sehen kann, soll die Hand schon fühlen, das Ohr jedes ungewohnte Geräusch hören, so ist es möglich einen Schaden zu verhüten. Dieses Fühlen mit der Maschine muss auch erlernt und geübt sein, es sollte ein Lehrling immer wieder darauf aufmerksam gemacht werden. Wer aber die Maschine nicht liebt, wird es nie lernen.»

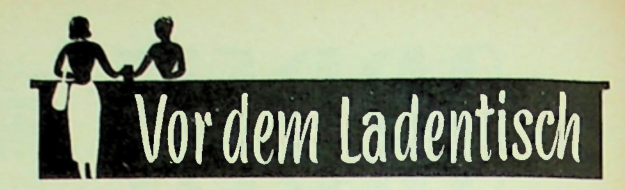
Für diesen Arbeiter und für viele tausend seinesgleichen gibt es wieder *ausser dem Broterwerb ein wirkliches Arbeitsmotiv: die Freude an der Arbeit mit der Maschine.* Indessen stehen wir da erst am Anfang des Anfangs.

In allen Betrieben sollte geschrieben stehen: «Der Mensch lebt nicht vom Brot allein!» Wir haben bereits in unserer Betrachtung auf die schweren sozialen Schäden hingewiesen, die die unserem Produktionsprozess zum grossen Teile innewohnende Langeweile bedeutet. Langeweile kann doch nicht schlimm sein, sagen so viele gedankenlos. Man kann darauf nur antworten: Sie ist eine Volksgefahr und ist gerade von Menschen an führender Stelle immer als solche betrachtet worden. Heute liegen die Dinge besonders gefährlich, weil die Ermattung durch die Arbeit nicht einmal eine vernünftige Benützung der Freizeit zulässt. Eine ruhige Beschäftigung, Basteln, private Lustigkeit, Unterhaltung mit Freunden wird unmöglich. Der einzige Ausweg bleibt das mechanisierte Massenvergnügen, das von Menschen der gleichen Lage und unter den gleichen Bedingungen «produziert» wird, wie sie die vorfinden, die sich hier «erholen» wollen.

Die Frage des National Institute for Industrial Psychology hat also ihren sehr guten Sinn. Es ist von grösster Bedeutung, so genau wie möglich zu erfahren, warum der Mensch arbeitet und wofür. Nur volle Klarheit hierüber kann Abhilfe der Schäden bringen.

Als ich feststellte, dass einige unserer nationalen Führer taten, was ihnen gefiel, und sich niemand gross darum kümmerte, nahm ich in diesen Dingen mir selbst gegenüber eine etwas grosszügigere Haltung ein.
Ich erkannte nicht, dass eine Führerschicht, die von Alkohol, Geschlechtstrieb, Geld oder persönlichem Ehrgeiz beherrscht ist, keine Antwort auf eine Führerschicht geben kann, die vom Machttrieb beherrscht ist und sich anschickt, Millionen von Menschen in Europa und Asien zu beherrschen.

Peter Howard in: «Ideen haben Beine», Verlag Herbert Lang, Bern



«Im Dunkeln ist gut munkeln»

Es gibt Ladengeschäfte, leider auch Konsumfilialen, bei denen man sich mit gutem Recht fragen darf, woher es wohl kommt, dass sie so dunkel sind. Gewiss, es geht den Dingen des täglichen Lebens meist umgekehrt als den Menschen. Dieser wird nämlich mit den Jahren weiss (manchmal auch weise!), die Dinge des täglichen Lebens aber werden meist immer dunkler. Besonders das Holz, aus denen Warenschäfte und Ladentische gemacht sind. Doch nicht allein daran liegt's. Vielmehr sind es in den meisten Fällen die Lampen, in denen derart schwache Birnen brennen, dass man wirklich Mühe hat, bis zuhinterst in den Laden sehen zu können. Muss das wirklich so sein? Ich glaube nicht. Mir scheint, es sei am falschen Ort gespart, wenn man mit dem Licht spart. Denn es ist ja nicht allein nur für die Mitglieder unangenehm, sondern auch für das Verkaufspersonal direkt schädlich oder doch wenigstens ermüdend.

Dasselbe gilt auch für die Schaufenster. Würde sich das Ladenpersonal (oder wer dafür verantwortlich ist) einmal darauf achten, wie jämmerlich und schädlich so ein trübselig beleuchtetes Konsumladenfenster aussieht — ich bin sicher, dass morgen schon eine andere Birne, vielleicht sogar eine andere, zweckmässigere Lampe installiert würde. Was in den Schaufenstern und auf den Regalen eines Konsumladens zu sehen ist, braucht doch das Licht nicht zu scheuen! Max Kabel

Uhren vorzurichten

ist eine Unsitte, die man auch in Konsumläden trifft. Dieser leider so beliebte Amtsstubentrick, die Uhr fünf oder gar zehn Minuten vorzurichten, um den Käufer, der reichlich spät in den Laden tritt, glauben zu machen, man habe jetzt gerade noch auf ihn gewartet, macht einen schlechten Eindruck. Ausserdem aber wird dabei etwas sehr Wesentliches in Gefahr gebracht: das Vertrauen der Mitgliedschaft in das Ladenpersonal. Sobald die Mitglieder nämlich einmal herausgefunden haben, dass man sie um die Zeit beschummeln will — und das merken sie gleich —, dann fühlen sie sich einfach betrogen und verhalten sich auch dementsprechend.

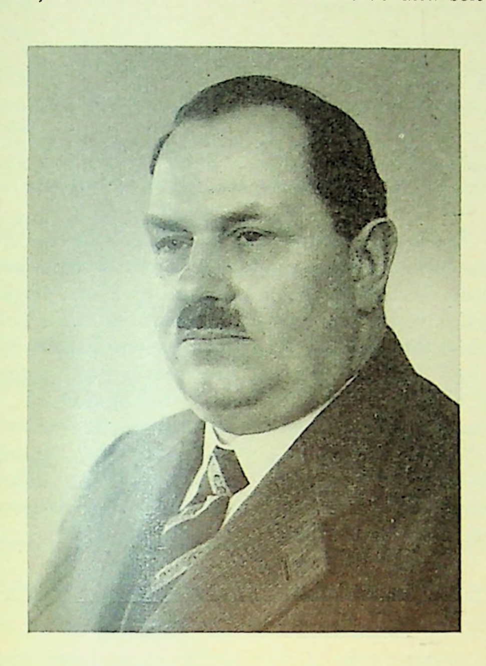
Dasselbe gilt aber in noch vermehrterem Masse beim Ladenschluss. Es ist zwar durchaus verständlich, wenn das Ladenpersonal sein Recht auf einen möglichst genauen Ladenschluss und damit rechtzeitigen Feierabend geltend macht. Das muss jede Genossenschafterin und jeder Genossenschafter verstehen. Aber es geht nicht an, dass — wie ich es selbst schon mehrmals erlebt habe — ein Laden genau drei oder fünf Minuten vor der eigentlichen Zeit geschlossen wird. Erstens gibt es einfach Fälle, in denen man darauf angewiesen ist, gewissermassen in letzter Minute noch etwas einzukaufen, zweitens ist eine solche Massnahme besonders dann ungerechtfertigt, wenn den Nachzüglern möglichst verschwiegen die Türe noch einmal aufgemacht wird...

Gerade ein der weitesten Allgemeinheit dienendes Unternehmen, wie ein Konsumladen, muss auch mit den Zeitbegriffen reell umgehen, genau so reell wie in der Anpreisung und im Verkehr seiner Waren. A. G.

† Louis Klethi

Am Mittwoch vor acht Tagen hat Louis Klethi in seiner Eigenschaft als Präsident des Verwaltungsrates des ACV beider Basel noch teilgenommen an der Eröffnung des ersten Selbstbedienungsladens des ACV. Drei Tage später ist er im Alter von nicht ganz 69 Jahren einem Schlaganfall erlegen.

Mit einem Unterbruch von vier Jahren gehörte Louis Klethi seit rund 40 Jahren den Behörden des ACV beider Basel an, zuerst dem Genossenschaftsrat und seit 1922



auch dem Verwaltungsrat. Während des vergangenen Jahres wurde er für die Amtsperiode 1950/53 zum Präsidenten des Verwaltungsrates des ACV gewählt. Er hat das neue Amt nur während einer einzigen Sitzung des Verwaltungsrates ausüben können.

Von 1928 bis 1938 vertrat der Verstorbene den ACV in der Verwaltung der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) und gehörte seit 1935 auch dem Verwaltungsrate des V. S. K. an. Für die Amtsperioden 1938/41 und 1946/50 wurde er ebenfalls als nichtständiges Mitglied des Ausschusses des Verwaltungsrates gewählt.

Die schweizerische Genossenschaftsbewegung, insbesondere aber der V. S. K. und der ACV verlieren in Louis Klethi einen aktiven Genossenschafter, der unserer Bewegung während Jahrzehnten treu gedient hat.

Der Trauerfamilie entbieten wir an dieser Stelle unser herzliches Beileid.

Volkswirtschaft

Die Steuereinnahmen des Bundes

betrugen im Jahre 1949 im Rohertr

ägnis 840,5 Millionen Franken, während die Bundesanteile 774 Millionen Franken ausmachten. Im Jahre 1948 hatten der Rohertrag 1111,5 Millionen Franken, die Bundesanteile 968,9 Millionen Franken ergeben, im Jahre zuvor 1005,7 Millionen Franken bzw. fast 895 Millionen Franken. Im einzelnen ergaben im Jahre 1949 im Bundesanteil die Stempelabgaben 71,7 Millionen Franken (Vorjahr: 79), die Verrechnungssteuer 70,9 Millionen (76), die Warenumsatzsteuer 435 Millionen (462,5), die Luxussteuer 17,8 Millionen (18,6), die Ausgleichssteuer 12,7 Millionen (12,5), die Wehrsteuer 105,6 Millionen (226,8), die Wehropfer I und II 12,3 Millionen (38,5), und die Kriegsgewinnsteuer 47,4 Millionen (54,5).

Der Wohnungsbau in den Städten

Im Dezember 1949 wurden in den 33 Städten mit mehr als 10 000 Einwohnern, auf die sich die monatliche Statistik der Wohnbautätigkeit des Bundesamtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit bezieht, 895 Wohnungen neu erstellt gegen 1258 im Dezember 1948. Im Jahrestotal belief sich die Zahl der neuerstellten Wohnungen auf 9900 im Jahre 1949 gegen 12 581 im Jahre 1948 und 7499 im Jahre 1947. — Bei den baubewilligten Wohnungen hat die Zunahme angehalten. Der Dezember 1949 ergab 1363 Wohnbaubewilligungen gegen 865 im Dezember 1948, das ganze Jahr 1949 insgesamt 15 370 gegen 10 177 im Vorjahre.

Eine weiter zurückreichende Statistik des «Biga» umfasst 26 Städte und lässt das Auf und Ab der Wohnbautätigkeit, gemessen am Durchschnitt der Jahre 1910/13, erkennen. Verglichen mit jenem Ausgangspunkt, sank der Wohnungsbau im ersten Weltkrieg und den unmittelbar darauffolgenden Jahren sehr stark — 1917 und 1918 betrug er weniger als ein Fünftel — erholte sich dann von 1920 an langsam, um, beginnend mit 1927, den Ausgangsstand zu überschreiten. Im Jahre 1932 betrug das Wohnbauvolumen 74 % mehr als im Durchschnitt 1910/13. Von 1935 bis 1945 liegen die Zahlen unter jenem Durchschnitt, doch war das Absinken im zweiten Weltkrieg lange nicht so stark wie im ersten. Von 1946 an wurde der Ausgangsstand wieder überschritten; 1946 um 3 %, 1947 um 13 %, 1948 um 85 % und 1949 um 44 %.

Die europäische Fleischerzeugung

Die gesamte Weltfleischproduktion des Jahres 1948 hat nahezu den Stand von 1947 und damit das Vorkriegsniveau erreicht. Wenn man jedoch Europa allein betrachtet, so betrug hier die Fleischerzeugung weiterhin bloss 60 bis 65 % des Vorkriegsstandes; hingegen wird die nordamerikanische Produktion mit 135 % bemessen. Wegen der knappen europäischen Versorgungslage und des stärkeren Verbrauchs in Nordamerika sind die Fleischpreise seit dem Kriege im Vergleich zu andern Lebensmitteln verhältnismässig hoch, obwohl sie sich in Nordamerika gegen Ende 1948 etwas gesenkt hatten.

Die Futtermittelvorräte der Vereinigten Staaten und Kanadas sind im Verhältnis zum gegenwärtigen Viehbestand ziemlich hoch; somit ist auch dort mit einer Erweiterung der Fleischproduktion für 1949/50 zu rechnen. Bei verhältnismässig guter Wetterlage dürfte sich die Fleischproduktion in den meisten Gebieten während der nächsten Jahre weiterhin bessern. In Europa lassen die Planungsziele der einzelnen Regierungen darauf schliessen, dass der Ertrag 1950/51 ungefähr 85 % des Vorkriegsvolumens, im Vergleich von 68 % im Jahre 1948/49 erreichen dürfte. In den Vereinigten Staaten dürfte eine erhebliche Zunahme der Fleischproduktion Platz greifen. In der Annahme, dass das Realeinkommen

je Person 1950/51 in vielen europäischen Ländern beträchtlich über dem Vorkriegsstand liegen dürfte und dass die Fleischpreise im Verhältnis zu andern Lebensmitteln noch etwas zurückgehen werden, ist es wahrscheinlich, dass die Nachfrage dem Vorkriegsstand nahekommen wird. Im grossen und ganzen wird sich vermutlich der Welthandel mit Fleisch im Jahre 1950/51 im Gleichgewichtszustand befinden.

Die Bedeutung der USA und Kanada als Fleischexportländer, deren Ausfuhr während des Krieges ausserordentlich gestiegen war, wird vermutlich weiter zurückgehen. Ueber die Produktionsziele Argentiniens ist wenig bekannt; fest steht jedenfalls, dass die argentinische Fleischausfuhr 1948 von einem Höhepunkt von 1,1 Millionen Tonnen und damit etwas unter die Vorkriegsausfuhr zurückgegangen ist. VHTL

Die Bewegung im Ausland

Israel. *Tagung der «Tnuva».* Die alle zwei Jahre stattfindende Mitgliederversammlung der «Tnuva», der Absatzgenossenschaft für landwirtschaftliche Produkte, fand im Oktober 1949 in Tel-Aviv statt unter Teilnahme der 345 Delegierten von 270 kollektiven und genossenschaftlichen Siedlungsdörfern. Der der Tagung vorliegende Geschäftsbericht der «Tnuva» für die Zeit vom September 1948 bis September 1949 weist Umsätze in Höhe von 17 Millionen Isr. £ aus, wovon 16 Millionen auf Verkäufe auf dem Inlandsmarkt und der Rest auf den Export von Zitrusfrüchten entfallen. Die Ernährung der israelitischen Bevölkerung wurde zu 42 % aus einheimischen Erzeugnissen gedeckt, und zwar der Getreidebedarf zu 15% und der Gemüsebedarf zu 90 %. In den drei anderen Hauptzweigen der Landwirtschaft betrugen die durch «Tnuva» getätigten Umsätze im Verhältnis zur Gesamtproduktion: 61 % für Vieh und Geflügel; Wert dieser Umsätze: £ Isr. 985 500. 10,3 % für Obst; Wert £ 1 653 000. 8,5 % für Fisch. Wert: £ 1 374 000. Die genossenschaftliche Milcherzeugung betrug 35 Millionen Liter im Jahre 1948/49.

Mitteilungen des Laboratoriums V. S. K.

Brotaufstrich Raisinel

(Herstellung und Zusammensetzung)

RAISINEL ist eingedickter Saft von frisch abgepressten Walliser Trauben. Die Herstellung geschieht im Prinzip folgendermassen:

Der frisch abgepresste Traubensaft, welcher eine stark trübe Flüssigkeit darstellt, wird zunächst geschönt (geklärt) und filtriert. Vor dem Eindicken zum Traubenkonzentrat «RAISINEL» muss dem Saft ein Teil der natürlichen Fruchtsäuren (Weinsäure, Apfelsäure) entzogen werden, weil ein nicht entsäuertes Konzentrat viel zu sauer schmecken würde. Diese Entsäuerung erfolgt nach einem ganz modernen Verfahren, mit sogenannten Kunstharz-Ionenaustauschern. Wir werden demnächst an dieser Stelle über die Wirkung der Ionenaustauscher und die chemischen Vorgänge beim Entsäuern näher berichten. Beim Durchfliessen durch eine Schicht eines geeigneten Ionenaustauschers wird dem Saft ein Teil seiner Säure entzogen. Irgendwelche Chemikalien gelangen dabei nicht in den abfliessenden entsäuerten Saft.

Der vollständig klare, entsäuerte Saft wird hierauf im Vakuum bei mässiger Temperatur eingedampft, bis das Konzentrat die gewünschte Konsistenz erhalten hat. Aus 6 Kilogramm Trauben erhält man zirka 5 Liter Saft und hieraus zirka 1 Kilogramm Konzentrat RAISINEL.

Ueber die chemische Zusammensetzung von RAISINEL gibt die folgende Analyse Aufschluss.

Analyse aus dem Laboratorium des V. S. K.

Traubenkonzentrat RAISINEL

Wassergehalt	16,7 %
Trockensubstanz (pyknometrisch)	83,3 %
Zucker, ber. als Invertzucker	74,2 %
Asche	1,26%
Aschen-Alkalität	17,8 %
Freie titrierbare Säure	0,49%
Gebundene Säure	1,33%
Freie Säure in % der Gesamtsäure	27 %
Kalk (CaO)	0,11%
Gesamte schweflige Säure	130 mg SO_2 i/kg
pH	4,6 %

Aussehen: fest, wie kandierter Honig; gelbbraune Farbe
Sinnenprüfung: normal, süss und leicht säuerlich.

Die Trockensubstanz macht 83 % aus. Sie besteht zur Hauptsache aus Zucker, und zwar aus Fruchtzucker und Traubenzucker. Beide Zuckerarten sind leicht verdaulich und gehen rasch, ohne vorherige Verdauungsarbeit, ins Blut über. RAISINEL enthält ausserdem Säuren (Weinsäure und Apfelsäure) und Mineralstoffe. Letztere bestehen hauptsächlich aus Kali, Phosphorsäure, etwas Kalzium, Natrium, Magnesium und Eisen.

RAISINEL enthält die Nährstoffe der Traube in natürlicher, unveränderter Form und ist daher als Nahrungsmittel besonders zu empfehlen. Es eignet sich vorzüglich als Brotaufstrich. Hadorn

Aus unserer Bewegung

Schönbühl. *Konsumgenossenschaft Schönbühl und Umgebung.* «Unsere ausserordentliche Generalversammlung soll eine Antwort darstellen an die bernische Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei, die sich mit ihrer Resolution als Gegnerin der bernischen Konsumgenossenschaften bekannt hat.» Mit diesen Worten eröffnete Präsident *Knörri* die ausserordentliche Generalversammlung der Konsumgenossenschaft Schönbühl und Umgebung, die am 18. Februar stattgefunden hat und von gegen hundert Mitgliedern besucht war.

Als Traktanden standen zur Diskussion und Beschlussfassung der Einbau von zwei Wohnungen in das Filialgebäude Jegenstorf sowie die Uebernahme eines Lebensmittelgeschäfts in der Gemeinde Bäriswil.

Nachdem schon lange die Mitglieder in Bäriswil eine eigene Filiale verlangt hatten, geht dieser Wunsch in Erfüllung durch die Miete eines dortigen Lebensmittelgeschäfts. Dadurch wird — wie der Präsident ausführte — keine selbständige Existenz, wie das in der oben erwähnten Resolution so schön gesagt wird, «vernichtet», indem der Laden aus einer Erbschaft übernommen werden kann.

Im weitern Verlauf der Versammlung wird auch die Eröffnung einer Filiale im Moosseedorf in Aussicht gestellt. Die Generalversammlung beauftragt den Verwaltungsrat, ganz besonders intensiv diese vierte Filiale zu fördern, um damit auch der dortigen Mitgliedschaft besser dienen zu können.

Nach Abschluss der Verhandlungen nahm die Generalversammlung ein Referat von Dr. *H. E. Mühlemann*, Redaktor V. S. K., über «Ziel und Zweck der Genossenschaftsbewegung» entgegen, in dem sich der Referent ebenfalls eingehend mit der Resolution der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei beschäftigte und im übrigen auf die grosse Bedeutung der Genossenschaft in der Wirtschaft der Zukunft hinwies.

Schönbühl hat damit die gegen die Genossenschaften gerichtete Resolution der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei eindeutig und klar beantwortet. Es bleibt nur zu hoffen, dass auch an andern Orten mit Taten den Angriffen einer grossen kantonalen Partei entgegengetreten wird.

Wir Co-optimisten!

6

«Wieviel Freude könnten wir bereiten, wenn wir aufmerksamer wären, wenn wir auch ein wenig an unsere Mitmenschen statt nur an uns selber denken würden?»

Das ist eine Erkenntnis, die leider, leider viel zu wenig beachtet wird — wahrscheinlich weil sie nichts kostet.

Nun, mein Lieber, probiere einmal folgendes und Du wirst staunen ob der Wirkung!

Sage z. B. Deiner Frau, wie gut ihr das Kleid oder der Hut geht, oder wie jung sie wieder aussieht, oder wie gut Dir heute das Essen geschmeckt hat usw.

Sei aber vorsichtig mit solchen Komplimenten, wenn Du schon längere Zeit verheiratet bist, sonst könnte es Dir gehen, wie einem Freund von mir, der sich auch auf diese Weise bessern wollte. Seine Frau war so überrascht, dass sie allen Ernstes glaubte, er sei übergeschnappt. Und dann hatte er alle Mühe aufzuwenden, dass sie endlich zu heulen aufhörte.

Und was geschieht im Geschäft? Mit den Angestellten und Mitarbeitern? Wie werden die behandelt? Ja nie ein kleinstes Wörtlein der Anerkennung. Nur immer messerscharfe Kritik und viel Misstrauen, nicht wahr? Ein anerkennendes Wort — wie wenig ist es und wieviel bedeutet es doch für den, an den es gerichtet wird. Und wie sparsam und verschlossen sind wir mit solchen guten Regungen, die Freude machen und nichts kosten.

Meist machen wir es verkehrt. Wir sehen nur das Negative, und ob dem kleinsten Fehler, der anderen passiert, wird ein aufgeregtes Gesumse gemacht. Und es leuchtet uns doch allen ein, dass ein moralisch geprügelter (ein angefauchter) Angestellter keine gesteigerte Arbeitsfreude aufbringen kann, wenigstens solange nicht, bis die Reklamation versurrt ist. Und bei manchen Leuten surrt das lange nach.

Ganz anders der, dem man ein freundliches Wort gibt. Es hebt sein Selbstbewusstsein und feuert ihn zu neuen Leistungen an. In diesem Moment findet er seine Arbeit interessant, seine Anstrengungen beachtet und die ganze Welt schön und freundlich.

Wir sehen, es kostet uns keinen Cent, andere glücklich zu machen. Viel Unangenehmes würde nicht erlebt, wenn wir uns überlegen würden, wie würde ich anstelle des anderen reagieren? Was hat der andere für eine Auffassung? Es würde die Situation ändern, nicht wahr? Gerechtigkeit und Objektivität, das ist etwas, das man sofort fühlt und das Vertrauen schafft. Und Vertrauen, das ist wiederum etwas, das weder verschenkt noch verteilt werden kann — man muss es sich verdienen!

Liebe Kollegen, der Stürmi-Fritz ist ganz bestimmt nicht unter die Sonntagsprediger gegangen, aber es tut ganz gut, sich hie und da besinnlichen Gedanken hinzugeben und zu erkennen, dass man auch seinen Teil dazu beitragen kann, die Mitmenschen glücklicher zu machen, indem man sie als Menschen behandelt.

Ich will ehrlich gestehen, dass es ein Erlebnis war, das mich zu den obigen guten Vorsätzen veranlasste. Wenn es dem einen oder anderen auch ein Fingerzeig werden kann, um den rechten Weg einzuschlagen, dann bin ich froh.

Folgendes ist mir passiert:

Eines Tages hörte ich ein Gespräch zwischen meinen Verkäuferinnen, das zwar gar nicht für meine Ohren bestimmt war, aber mich zu einem wertvollen Entschluss führte:

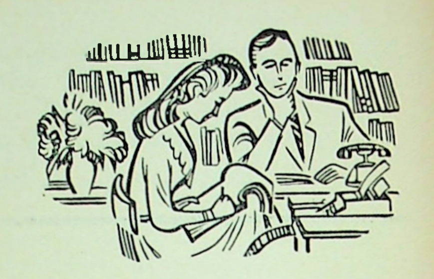
Die eine sagte: «Wenn der Umsatz zruck goht, so sind mir schuld und wenn's bäumig lauft, dänn isch es immer der Alt gsi!» Die anderen waren gleicher Meinung und auch ich musste mir sagen:

«Ja, grad präzis — so isch es immer gsi, aber vo hüt a wird's andersch!»

Mit besten Wünschen: Stürmi-Fritz



Für die PRAXIS





Mein Freund Theophil

Das ist *Theophil*, ein guter Freund, der sehr viel weiss und sehr viel gesehen hat in seinem Leben. Er ist ein Junggeselle, und sogar ein alter Junggeselle. Er ist ein lieber Mensch, und oft genügt eine Kleinigkeit, eine winzige Freundlichkeit, um ihn glücklich zu machen, eine kleine Unfreundlichkeit, um ihn zu betrüben. Allein auf der Welt, muss er sich mit der Tücke der Objekte und der Menschen herumschlagen. Er macht das lächelnd: manchmal, wenn es gar zu schlimm ist, etwas traurig lächelnd, aber niemals sah ich ihn böse werden. Und er hätte, weiss Gott, oft Grund genug dazu.

Hören Sie doch, was ihm vor einigen Tagen passiert ist:

Er war, über und über beladen (er hat keine Einkaufstasche) mit Paketen und Paketchen, noch rasch in einen Laden gegangen um ein Päckchen Butter zu holen. Er gibt der Verkäuferin ein Zweifrankenstück, das er mit Mühe aus seiner Tasche gefischt hatte. Die Verkäuferin nimmt das Geldstück und legt den Rest einfach auf den Ladentisch und schon ist sie dabei den nächsten Käufer zu bedienen. Sie kümmert sich nicht darum, dass der arme Theophil Hände und Arme voll hat mit Paketen, dabei noch Handschuhe trägt und alle Mühe hat, das Kleingeld vom Ladentisch aufzuheben. Wie es der böse Zufall so will, rutscht ihm ein Päckchen dabei vom Arm, zerreist, und da heisst es noch alle Sachen zusammenzuklauben. Warum das alles? Weil die Verkäuferin sich nicht die Mühe nahm, dem bepackten Theophil das Geld direkt in die Hand zu zählen. Das wäre doch gar nicht schwer gewesen!

Und Theophil wäre so glücklich gewesen über diese Aufmerksamkeit!

Heinrich

Neue Ideen für bessere Werbebriefe

Es genügt nicht, verkaufen zu wollen, um auch schon Erfolge zu erzielen. Zum Verkauf gehören nämlich zwei: der Verkäufer und der Käufer. Wenn man aber mit Werbebriefen verkaufen will, ist die Sache noch schlimmer: es gibt dann ihrer drei: den Verkäufer, den Käufer und den Papierkorb (der zwischen ihnen steht und auf die schlechten Werbebriefe lauert).

Ich hatte Ihnen vor einiger Zeit versprochen, von Zeit zu Zeit von besonders gelungenen und erfolgreichen Werbebriefen zu erzählen, die uns immer wieder beweisen, dass auch auf diesem unerhört schwierigen Gebiete mit etwas (bzw. sehr viel) Ueberlegung und Einfühlungsvermögen in das Denken des Käufers immer wieder erstaunliche Erfolge erzielt werden können. Hier zwei weitere Beispiele:

Der Brief mit den drei Siegeln

Eines schönen Morgens bringt der Postbote Herrn Sträuli, Butter- und Käsehandel en gros, einen grossen gelben Umschlag. Sie kennen doch diese gelben Bankumschläge, die so feierlich aussehen. Herr Sträuli unterschreibt, denn der Brief ist eingeschrieben und rückwärts mit drei grossen Siegeln versehen. So etwas wie ein Wertbrief. Er dreht den Brief hin und her und liest oben, in der linken Ecke: «Persönlich — Vertraulich». Was kann das schon wieder sein, denkt sich dabei im stillen Freund Sträuli. Wegwerfen ? Nein, das wäre noch schöner. Einen eingeschriebenen, versiegelten, höchst persönlichen und vertraulichen Brief wegwerfen? Er öffnet etwas bange den Brief, mit allem Respekt, den so ein würdevoller Brief verdient. Drinnen ist ein persönliches Schreiben einer Papierfabrik, die Spezialpapiere zum Einwickeln von Käse erzeugt und jetzt dabei ist — wie das so im Briefe steht — eine ganz besondere Papierart auf den Markt zu bringen, die den Käse tagelang frisch hält. «Wir würden Sie ersuchen», so liest Herr Sträuli, «den Inhalt dieses Briefes absolut vertraulich zu behandeln und ihn auf keinen Fall Drittpersonen mitzuteilen. Wenn möglich auch nicht Ihren Mitarbeitern. Es handelt sich um einen aussergewöhnlichen Vorschlag, den wir in jeder Stadt dem führenden Käsehändler machen. Wir kennen die Stelle, die Sie in Ihrer Branche in der Stadt XX einnehmen und haben uns deshalb gestattet, uns in erster Reihe an Sie zu wenden . . .»

Herr Sträuli war einen Moment lang etwas enttäuscht im Umschlag nicht einige Tausendernoten zu finden — wer weiss, irgendeine Erbschaft —, aber jetzt ist er nicht mehr enttäuscht und nicht mehr böse. Ganz im Gegenteil. Geehrt ist Herr Sträuli, er, der «führende» Käsehändler in der Stadt XX. Ja, das spricht sich doch langsam herum, wer er ist und was er kann! Und dieser Vorschlag mit dem Spezialpapier ist interessant, das ist ein gutes Werbemittel und wird im scharfen Konkurrenzkampf von Nutzen sein.

Resultat: Aufträge, die sich auf viele tausend Franken beliefen, einfach auf Grund des Briefes, der Papierproben und der beigelegten Prospekte!

Denn: Ehre dem, der uns ehrt!

Herr Bünzli wird wild ... und kauft

Herr Bünzli ist ein Kaufmann. Er ist ein ernster Mann, der selten lacht. Er kennt nur seinen Laden und seine Ware, und alles andere geht ihn nichts an. Bringt

die Post ihm da eines Tages den Brief einer Firma, die er nicht kennt. An den Brief ist eine Faktura angeheftet. Herr Bünzli stutzt . . . und liest:

«Sehr geehrter Herr Bünzli!

Es ist uns ein besonderes Vergnügen den Eingang Ihres geschätzten Auftrages über 1000 Paar Polar-Unterhosen zu bestätigen und wir benützen gerne...»

Herr Bünzli traut seinen Augen nicht, alles dreht sich im Kreise, endlich kann er wieder schreien: «Was ist denn das? Wer hat denn das wieder bestellt? Das muss doch dieser unglückselige Meyer sein, der bestellt ohne mich zu fragen!» Kurz, Herr Bünzli tobt. Dann aber liest er weiter:

«... die Gelegenheit, um Ihnen für das bewiesene Vertrauen zu danken.

Hochachtungsvoll
Polar-Unterwäsche AG.

P. S. Sehen Sie, lieber Herr Bünzli, das wäre so ein Brief, wie wir ihn gerne schreiben würden und wie wir ihn in den letzten Wochen an viele Ihrer Branchekollegen schreiben konnten. Die Zahl unserer Abnehmer wächst zusehends und alle scheinen zufrieden zu sein, denn sonst würden sie wohl nicht immer nachbestellen. Unsere Ware ist mit handwerklicher Liebe erzeugt und sorgsam geprüft, bevor sie die Fabrik verlässt. Warum sollten Sie nicht einmal versuchen, was andere nicht bereut haben? Um unsere Freundschaft einzuweihen, bieten wir Ihnen auf den ersten Auftrag einen Preisabschlag von 10 %.»

Das ganze Büro zittert — so lacht Herr Bünzli. Und zwischen zwei Lachanfällen brüllt er den herbeigeeilten Meyer an: «Meyer, wir müssen mal etwas bei den Leuten kaufen. Wenn die Ware halb so gut ist wie ihr Brief, dann wird das ein gutes Geschäft!»

Resultat: Auf Grund des Werbebriefes Werbung von einem neuen Stock von über zweihundert Käufern.

Der Papierkorb aber hatte sich beschämt in seine Ecke verkrochen.

H. E. Bein

Optimismus und Pessimismus?

Die auch bei uns recht bekannte Illustrierte «Life» fordert zum Inserieren in ihrem Blatt in einem zweiseitigen Inserat auf und sagt:

10 Jahre guten Geschäftsgang 1950—1960 (und wie diese die Nahrungsmittelindustrie beeinflussen werden).

Die Nahrungsmittel machen in jedem Haushalt etwa 30 % aller Ausgaben aus. Letztes Jahr haben die Amerikaner für etwa 53 Milliarden Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke gekauft.

Im Jahre 1960 sollten voraussichtlich 13 % mehr gekauft werden, während die Einkommen um etwa 7 Milliarden steigen dürften. Amerika wird dann 160 Millionen Einwohner haben, etwa 3½ Millionen mehr Familien mit 10 Millionen mehr Köpfen als heute.

Voraussichtlich wird das Durchschnittseinkommen der Familie von 3646 auf 4029 im Jahre anwachsen. Untersuchungen zeigen, dass man mehr für Nahrung ausgeben wird. Man wird auch durch Ausdehnung des Gefrierkonservierungsverfahrens mehr Abwechslung suchen, und die ständig wachsende Wanderung vom Land in die Stadt wird die Käuferzahl erhöhen, weil es weniger Menschen geben wird, die essen, was sie selbst gepflanzt haben.

Das alles bedeutet, dass die Nahrungsmittelindustrie, die in den letzten sechs Monaten 5,7 Millionen für Inserate in «Life» ausgegeben hat, auch mehr inserieren wird. Daneben muss diese Industrie durch gesunde Verkaufsmethoden und vernünftige Preise ihren guten Ruf erhalten und fördern.

Man vergleiche diese optimistische Reklame mit den pessimistischen Berichten in unseren Zeitungen und vergesse dabei nicht, dass

Optimismus einen sehr grossen, vielleicht sogar den grössten Beitrag für eine blühende und gedeihende Wirtschaft

leistet.

(Der Inhalt des zweiseitigen Inserates ist nur im Auszug wiedergegeben.) «Organisator»

Überzeugen – nicht überreden!

Ueberreden heisst: den Partner belasten und belästigen mit einer Fülle meist leerer Worte, mit einem «Wortschwall»! Ein Partner, der diesem Ueberfall nicht gewachsen ist, empfindet ihn zum mindesten als unsympathisch, und es bleibt ihm aus der ganzen Unterhaltung schliesslich das unbefriedigende Gefühl, nichts Neues zu wissen und nur Zeit versäumt zu haben.

Ueberzeugen dagegen ist eine edle Kunst. Wer den andern überzeugen will, kann dies nämlich nur kraft besseren Wissens tun. Dieses bessere Wissen muss und kann erarbeitet werden. Dazu ist Intelligenz notwendig und der starke Wille, das bessere Wissen durch harte Arbeit zu gewinnen. Besseres Wissen erringt man durch Aufgeschlossenheit für alles Unbekannte, durch forschen nach Ursachen, durch überlegen, denken, verarbeiten aller Eindrücke.

Das sind die Vorbereitungen für die Fähigkeit, andere zu überzeugen. Es fällt nicht immer leicht, das Neue weiterzugeben, sich zu beschränken auf Worte der Ueberzeugung, aber um so mehr ist jeder Mensch innerlich befriedigt, wenn es ihm gelingt, einem Mitmenschen auf Grund eigenen besseren Wissens neue und bessere Erkenntnisse zu vermitteln.

«Wirtschafts-Dienst» E. Hans Mahler

Der 4. März – Tag der Lebensmittelsammlung für das Kinderdorf Pestalozzi – soll uns auf der Höhe unserer Aufgabe sehen!

Milcheinkaufsgenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MESK)

Einladung zur X. Delegiertenversammlung

Gestützt auf § 25 der Genossenschaftsstatuten macht der Unterzeichnete hiermit bekannt, dass die Verwaltung beschlossen hat, die diesjährige Delegiertenversammlung auf

Samstag, den 11. März 1950,

punkt 10½ Uhr ins Restaurant zur «Kronenhalle», 1. Stock, Basel, einzuberufen.

Die Tagesordnung ist folgendermassen festgesetzt worden:

1. Abnahme des Protokolls der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 12. März 1949.
2. Abnahme des Berichtes und der Rechnung pro 1949.
3. Ersatzwahl in die Verwaltung für den verstorbenen Herrn E. Ryser (Genf).
4. Wahl von zwei Rechnungsrevisoren.
5. Allfällige Anträge nach § 29 der Statuten.
6. Diverses.

Der Präsident der Verwaltung:
Dr. L. Müller.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht per 1. April bestausgewiesene **erste Verkäuferin** für Filiale mit rund 260 000 Franken Jahresumsatz. Offerten mit Bild, Zeugniskopien, Referenzen und Angabe der Lohnansprüche sind erbeten unter Chiffre R. H. 30 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Konsumverein im Kanton Aargau sucht auf 1. Mai 1950 bestausgewiesenes **Verkäufer-Ehepaar** für die Leitung eines grossen Verkaufsdepots mit einem Jahresumsatz von über 500 000 Franken. (Branchen: Lebensmittel, Bedarfsartikel, Manufakturwaren, Mercerie, Schuhwaren, Haushaltartikel.) Es wollen sich nur branchenkundige, verkaufsgewandte, arbeitsfreudige und genossenschaftlich gesinnte Interessenten melden. Ausführliche handgeschriebene Dienstofferten mit Zeugniskopien, Referenzen, Photo und Angabe der Gehaltsansprüche sind einzureichen unter Chiffre A. W. 28 an die Kanzlei II. Departement, V. S. K., Basel 2.

Für Filiale in Romanshorn suchen wir für sofort oder nach Übereinkunft tüchtige **Filialleiterin** (Alleinverkäuferin). Lohn, Provision und übrige Bedingungen gemäss Gesamtarbeitsvertrag. Handgeschriebene Anmeldungen mit Beilage einer Photographie und von Zeugniskopien an die Verwaltung des Lebensmittelvereins Romanshorn.

Angebot

Initiatives, **tüchtiges Paar** sucht auf Frühjahr oder nach Vereinbarung eine grössere existenzbietende Filiale zu übernehmen. Sie ist erfahrene, diplomierte Lebensmittelverkäuferin, er durch Abendkurse auf diesen Beruf vorbereitet. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre G. S. 42 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge **Verkäuferin** der Textilbranche sucht nach absolvierter Lehre und zwei Jahren Ausbildung passende Stelle. Eintritt 15. Mai. Offerten sind zu richten an Hedy Trachsel, Rüegsau i/E. (Bern).

Junger **Magaziner** sucht Stelle in Konsum- oder Mühlengenossenschaft. Bin 27 Jahre alt, in ungekündeter Stellung als Magaziner tätig. Wenn möglich wird Dauerstelle bevorzugt. Auf Wunsch persönliche Vorstellung. Offerten erbeten unter Chiffre W. K. 46 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge **Verkäuferin** mit zweijähriger Seminarbildung sucht Stelle in Lebensmittelladen als zweite Verkäuferin. Gute Sprachkenntnisse in Französisch und Englisch. Ferienkurort bevorzugt. Offerten erbeten unter Chiffre A. N. 47 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel.

Junger, selbständiger Bäcker-Konditor wünscht sich zu verändern und sucht Stelle in Konsumgenossenschaft, eventuell auch als **Verkäufer-Magaziner.** Später Uebernahme einer Filiale erwünscht. Kaution könnte geleistet werden. Photo und Zeugnisse stehen auf Wunsch zur Verfügung. Offerten erbeten an O. Villiger, Erikastrasse, Tann-Rüti (Zch.).

KREIS IIIa (Bernische Konsumvereine)

VORANZEIGE

Der Kreisvorstand hat beschlossen einen Verkaufs-Trainingskurs durchzuführen.

Programm:

Auf was es ankommt beim Verkauf; Verkaufspsychologie, Kaufatmosphäre, Verantwortung; für erfahrene Verkäuferinnen und Anfängerinnen.

Referat von ca. 10 bis 12 Uhr.

Praktische Verkaufshandlungen, Kritik und Diskussion ca. 14 bis 16 Uhr.

Kursleiter: E. Bächtold, aktiver Mitarbeiter des «Organisators».

Die Kurse sind wie folgt festgelegt:

Kreis Bern Land, in Bern
Hotel Volkshaus, Unionssaal, Sonntag, den 26. Februar 1950.

Kreis Oberland, in Thun
Hotel Emmenthal, Sonntag, den 5. März 1950.

Kreis Seeland, in Biel
Hotel Volkshaus, grosser Saal, Sonntag, den 12. März 1950.

Kreis Oberaargau, in Herzogenbuchsee
Hotel Bahnhof, Sonntag, den 26. März 1950.

Wir ersuchen die Vereinsverwaltungen und Vorstände sich die obigen Daten zu merken und ihr gesamtes Verkaufspersonal (inkl. Lehrtöchter) zur Teilnahme dieses sehr instruktiven Kurses aufzufordern.

Besondere Einladungen zu den einzelnen Kursen erfolgen rechtzeitig.

Der Kreisvorstand

INHALT: *Seite*

So geht es wirklich nicht! . . . 113
Der ACV beider Basel eröffnet seinen ersten Selbstbedienungsladen . . . 114
Blick nach Schweden . . . 118
Kaffee in Zahlen . . . 119
26. Jahreskongress der belgischen Konsumgenossenschaften 120
Arbeit... Freude oder Fron? . . . 121
Vor dem Ladentisch . . . 122
† Louis Klethi . . . 123
Die Steuereinnahmen des Bundes . . . 123
Der Wohnungsbau in den Städten . . . 123
Die europäische Fleischerzeugung . . . 123
Die Bewegung im Ausland . . . 124
Mitteilungen des Laboratoriums V. S. K. . . . 124
Aus unserer Bewegung . . . 124
Wir Co-optimisten . . . 125
Mein Freund Theophil . . . 126
Neue Ideen für bessere Werbebriefe . . . 126
Optimismus und Pessimismus? . . . 127
Ueberzeugen — nicht überreden! . . . 127
Milcheinkaufsgenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MESK): Einladung zur X. Delegiertenversammlung . 128
Arbeitsmarkt . . . 128
Kreis IIIa (Bernische Konsumvereine): Voranzeige . . 128